



第40期 決算説明会

株式会社 アインファーマシズ

2009年6月18日



決算概要

連結P/L

09/4期の連結実績は、新規出店の他、グループ連携強化による仕入の効率化、更に前期取得の子会社(2社)がフル寄与したことで、売上高は前期比108.6%、営業利益は前期比119.2%と過去最高益を更新した。

(単位:百万円)

	計画	実績	増減額	計画比(%)	前期比(%)
売上高	115,300	115,387	87	100.1	108.6
売上総利益	14,920	15,245	325	102.2	111.7
売上比(%)	12.9	13.2			
販売管理費	10,000	9,948	▲52	99.5	108.1
売上比(%)	8.7	8.6			
営業利益	4,920	5,296	376	107.6	119.2
売上比(%)	4.3	4.6			
経常利益	4,720	5,041	321	106.8	116.8
売上比(%)	4.1	4.4			
当期利益	2,108	2,127	19	100.9	131.7
一株当たり利益(円)	169.20	170.74	1.54	100.9	119.9

■ 医薬事業(連結)

調剤既存店が好調に推移した他、前期取得の子会社(2社)がフルに寄与したことで、売上、利益共に前期比二桁の増率を確保した。

(単位:百万円)

	計画	実績	増減額	計画比(%)	前期比(%)
売上高	101,462	101,876	414	100.4	110.7
売上総利益 売上比(%)	10,873 10.7	11,332 11.1	459	104.2	114.1
販売管理費 売上比(%)	4,705 4.6	4,573 4.5	▲132	97.2	114.2
営業利益 売上比(%)	6,170 6.1	6,761 6.6	591	109.6	114.1
経常利益 売上比(%)	6,315 6.2	6,835 6.7	520	108.2	113.6

物販事業(連結)

不採算店舗の閉店等の影響により売上高は前期比94.8%となったが、新MDによる販売政策、在庫適正化により営業損失は改善した。今後、セブン&アイHLDGSとの合併会社「セブンヘルスケア」へ一部店舗を移行することで、より専門性に特化した店作りにより黒字化を見込む。

(単位:百万円)

	計画	実績	増減額	計画比(%)	前期比(%)
売上高	13,563	13,251	▲ 312	97.7	94.8
売上総利益 売上比(%)	4,126 30.4	3,994 30.1	▲ 132	96.8	105.3
販売管理費 売上比(%)	4,261 31.4	4,283 32.3	22	100.5	100.2
営業利益 売上比(%)	▲ 134 —	▲ 289 —	▲ 155	—	—
経常利益 売上比(%)	▲ 86 —	▲ 202 —	▲ 116	—	—

財務指標

09/4期は、事業規模拡大のため第三者割当増資による自己資本の充実を図り、同時に手元流動性の向上に努めた。その結果、財政状態ならびに投資効率が大幅に改善した。

(単位:百万円)

	08/4期	09/4期	増減額
営業キャッシュフロー	8,424	4,333	▲4,091
投資キャッシュフロー	▲6,980	▲757	6,223
財務キャッシュフロー	▲1,429	1,462	2,891
現金及び現金同等物	4,315	9,234	4,919
自己資本比率(%)	20.9	25.9	5.0
時価ベースの自己資本比率(%)	29.4	30.6	1.2
現預金比率(%)	23.2	49.4	26.2
ネットD/Eレシオ(倍)	1.01	0.45	▲0.56

事業価値分析

事業価値を3カ年で比較した。事業規模の拡大とともに、収益、財務両指標は着実に向上している。

	07/4期	08/4期	09/4期	08/4－09/4増減額
株価収益率(倍)PER	16.79	10.47	8.67	▲1.80
			12.24 (9.30)	1.77 (▲1.17)
1株当たり当期純利益(円)EPS	89.34	142.36	170.74	28.38
株価純資産倍率(倍)PBR	1.50	1.33	1.18	▲0.15
			1.67	0.34
1株当たり純資産(円)BPS	946.17	1,059.78	1252.54	192.76
総資産利益率(%)ROA	2.2	3.0	3.6	0.6
株主資本利益率(%)ROE	9.6	14.2	15.1	0.9
EBITDA(百万円)	4,017	6,139	7,275	1,136
EV/EBITDA倍率(倍)	7.46	4.93	3.79	▲1.14
			4.86	▲0.07
ネットD/Eレシオ(倍)	1.14	1.01	0.45	▲0.56
ネット有利子負債(百万円)	12,174	12,296	7,391	▲4,905
株主価値(百万円)	17,796	17,993	20,161	2,168
			27,977	9,984
時価総額(百万円)	16,983	16,931	19,007	2,076
			26,823	9,892

■ 株主価値=EV－ネット有利子負債

■ 時価総額算出株価: 07/4期 1,500円(07/4月末)・08/4期 1,490円(08/4月末)・09/4期 1,481円(09/4月末)

■ 青色で記載された数値は、6/16の株価(2,090円)を参照。()は10/4期計画に対する数値

10/4期計画(連結)

08/4－10/4期の3カ年における連結推移では、売上・利益共に大幅な増収増益を維持し、当期利益では平均成長率が131.7%となる。

(単位:百万円)




	08/4期	09/4期	10/4期 計画	10/4前期比 (%)	平均成長率 (%)
売上高	106,231	115,387	127,000	110.1	109.4
売上総利益	13,648	15,245	16,450	107.9	109.8
売上比(%)	12.8	13.2	13.0		
販売管理費	9,203	9,948	10,400	104.5	106.3
売上比(%)	8.7	8.6	8.2		
営業利益	4,444	5,296	6,050	114.2	116.7
売上比(%)	4.2	4.6	4.8		
経常利益	4,315	5,041	5,850	116.0	116.4
売上比(%)	4.1	4.4	4.6		
当期利益	1,615	2,127	2,800	131.6	131.7
一株当たり利益(円)	142.36	170.74	218.17	127.8	123.9
年間配当金	20.00	30.00	35.0	116.7	133.4



経営の展望

今日のトピックス

当社の戦略目標は、引続き調剤事業で質・量共に同業他社を圧倒することである。一方、セブン&アイHLDGSとの業務・資本提携は、当社成長の起爆剤となり、特に物販事業では成長へのエンジンとなる。

- 調剤事業は順調に拡大している
-  ホールセールスターズ の進捗
-  の新展開
-  株式会社 **セブン&アイ** HLDGS. との提携が本格始動

医療費改定の検証①

08年度の医療費改定は、診療報酬改定率+0.38%(調剤+0.17%)、薬価改定率▲1.2%(薬価ベース▲5.2%)となり、全体の改定率は▲0.82%となった。

(単位:点)

調剤報酬の内訳	区分	改定前	改定後	影響度
調剤基本料	改定	42(19)	40(18)	▲2(▲1)
後発医薬品調剤体制加算	新設	—	4	+4
分割調剤加算	新設	—	5	+5
薬剤服用歴管理料	廃止	22	0	▲22
服薬指導加算	廃止	22	0	▲22
薬剤服用歴管理指導料	新設	—	30	+30
後期高齢者薬剤服用歴管理指導料	新設	—	35	+35
(後期高齢者)薬剤情報提供料	廃止	15	0	▲15
一包化加算	改定	97	89	▲8
時間外加算	新設	—	40	+40
外来服薬支援	新設	—	185	+185
在宅患者訪問薬剤管理指導料(居住系入居者)	新設	—	350	+350

医療費改定の検証②

当初予測していた薬価改定による影響は、既存店が好調に推移し、また、あさひ調剤、サンウッドがフル寄与した事で吸収することができた。また、診療報酬改定では、既存店ベースで▲2.6%の影響を受けたが、全店では売上規模が拡大したことにより技術料が前期比9.9%と大幅に上昇している。

薬価改定の影響

(単位:百万円)

(既存店)	08/04期	09/4期	前期比
売上高	75,954	75,433	▲0.7%
(全店)	08/04期	09/4期	前期比
売上高	90,615	100,336	+10.7%

当初、薬価改定により売上高▲4%の影響を与えると予想していたが、既存店が好調に推移したことで大きな影響を受けずに済んだ。全店では、新規出店及び前期の2社買収により前期比+10.7%と売上高は大幅に増加している。

診療報酬改定の影響

(既存店)	08/04期	09/4期	前期比
技術料(%)	100	97.4	▲2.6%
処方箋単価(円)	10,613	1,1041	+4.0%
(全店)	08/4期	09/4期	前期比
技術料(%)	100	109.9	+9.9%
処方箋単価(円)	10,283	10,348	+0.6%

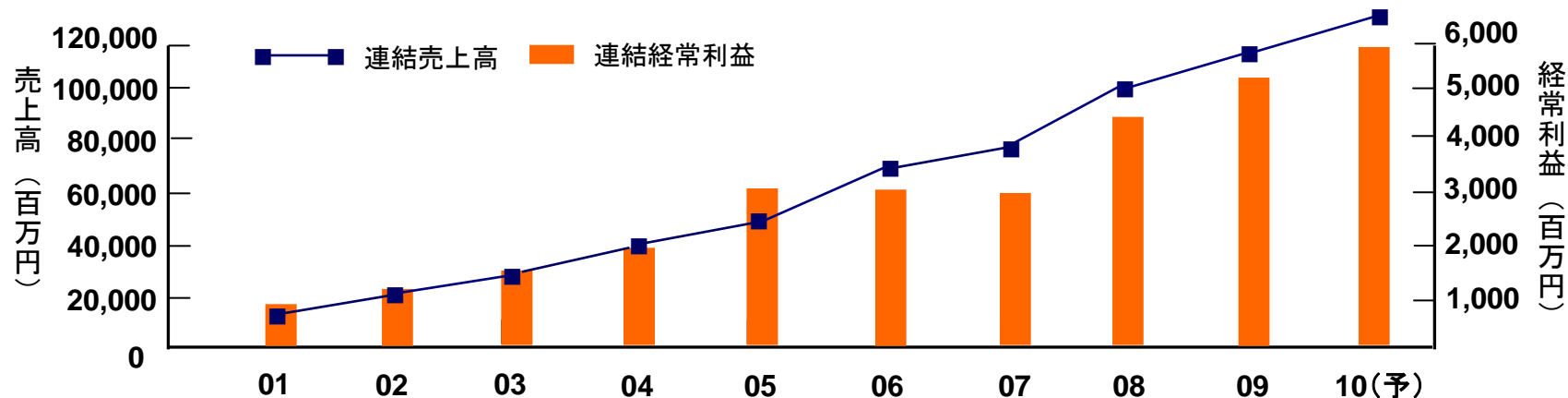
08/4月の診療報酬改定は、事実上マイナス改定となった。一包化加算等の獲得により影響を最小限にカバーしたが、処方日数の長期化から既存店は前期比でマイナスとなった。全店では、売上規模が拡大したことでマイナス分を吸収し、技術料は+9.9%増加した。

▶ 08/04期の技術料を「100」とする

成長の推移

当社は、新規出店及びM&Aを積極的に推進することで、9期連続の増収となった。医療費改定の影響を受け
 中、規模拡大は必須条件となるため、今後も積極的な出店・買収を継続していく。

	02/4期	03/4期	04/4期	05/4期	06/4期	07/4期	08/4期	09/4期
改定	調剤報酬改定▲1.3% 薬価改定▲6.3%		調剤報酬改定±0 薬価改定▲4.2%		調剤報酬改定▲0.6% 薬価改定▲6.7%		調剤報酬改定+0.17% 薬価改定▲5.2%	
M&A	今川薬品合併		アイン東海 アインメディカルシステムズ	リジヨイス リジヨイス薬局	メディカルハートランド ダイチク		あさひ調剤 サンウッド	



医療費及び薬価改定は、調剤業界の収益に大きな影響を与える。当社は、M&Aにより売上・利益の拡大を図り、改定によるマイナス影響を吸収することで、順調に推移している。

調剤事業成長のポイント

当社の調剤薬局は、病院の門前に店舗を構えこれを全国規模でチェーン化し、薬剤師のスキルアップを全社的に図り、質の高いサービスを広く提供することを基本としている。

■ 門前薬局特化から顧客ニーズ対応まで

マーケットの成熟状況を見据え、大型門前薬局を中心に、中・小型薬局或いは医療モールなどにも柔軟に対応する。

■ チェーン展開

医薬品・消耗品等の仕入、調剤機器・設備などの開発に対しスケールメリットが働く。
調剤過誤を防ぐ観点から、作業の平準化を図る。

■ 薬剤師の採用・教育

成長拡大には、優秀な人材確保と共に生涯にわたる研修・教育システムの構築が重要である。

■ 調剤の自動化

調剤業務を自動化することで、調剤過誤の防止と薬剤師の適正配置を可能とする。

■ GE導入による新たなモデルの創造

GE導入は売上高の減少を招くが、粗利益を拡大させる新たな収益モデルが実現可能。

■ 門前特化型を追及

当社は門前薬局として、大型から中小型、医療モールと顧客ニーズに対応した調剤薬局を展開している。これにより、安全性、利便性だけでなく効率化への対応も可能となる。

■ 大型・門前薬局(月商4,000万円以上)

店舗数	47店舗
売上高(月平均)	5,900万円
営業利益(月平均)	670万円
営業利益率	11.4%

大型店舗が多く、1日の処方箋枚数も多い。規模が大きい分、さらなる効率的な運営の余地もあり、利益率を高めることが可能。

■ 中小型・門前薬局(月商1,000~4,000万円未満)

店舗数	246店舗
売上高(月平均)	2,100万円
営業利益(月平均)	210万円
営業利益率	10.0%

当社調剤薬局の大部分がこの規模に当たる。調剤の自動化などに取り組むことで、薬剤師の適正人員配置が可能である。

■ 医療モール(例:JR立川駅構内「ナビタスクリニック」)

売上高(月額)	920万円
営業利益(月額)	110万円
営業利益	12.0%
処方箋枚数	2,000枚/月

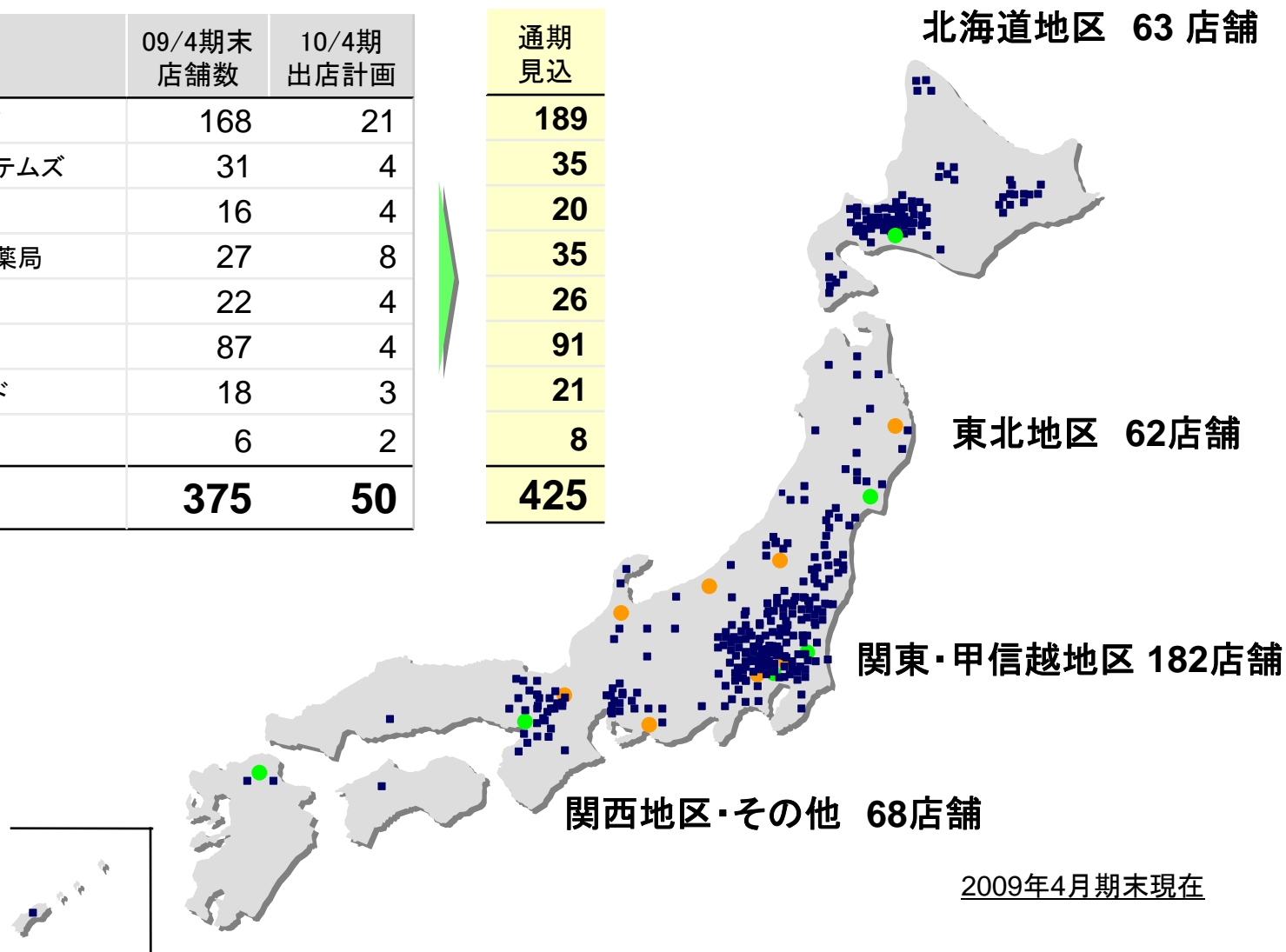
現在14箇所の医療モールに出店、社会的なニーズの高まりから、今後も医療モール開発に参画していく。

出店拡大

09/4期は調剤薬局27店舗を出店した。10/4期は、組織変更により営業管理体制を一部強化し、年間50店舗の新規出店を計画する。

会社名	09/4期末 店舗数	10/4期 出店計画
アインファーマシーズ	168	21
アインメディカルシステムズ	31	4
アイン東海	16	4
リジョイス・リジョイス薬局	27	8
ダイチク	22	4
あさひ調剤	87	4
メディカルハートランド	18	3
サンウッド・その他	6	2
合計	375	50

通期 見込
189
35
20
35
26
91
21
8
425



採用の統一・拡大

08/4、09/4期は薬学6年制の開始により、2年間薬学卒業生が輩出されないことを考慮し、薬剤師を大量採用した。今後は、新規出店の拡大やセブンヘルスケアとの交流も含め、更に多くの薬剤師採用を計画、2012年には500名の採用を計画している。

採用者数の推移

	07/4期 実績	08/4期 実績	09/4期 実績	13/4期 計画
薬剤師	174	284	259	500
一般	44	32	44	100
合計	218	316	303	600
薬剤師平均年齢	30.0	29.7	29.5	29.3

グループ会社毎に実施していた採用方法を、今後グループで統一していく。これにより、エリアにとらわれない幅広い採用活動が実現すると共に、コスト削減が可能となる。

効率化の状況

システム化による業務の効率化は進んでいるが、グループ各社における薬剤師一人あたりの1日処方箋処理枚数は、当期の計画に届いていない。これは、新卒薬剤師を大量採用したことに加え、一部新規出店に遅れが生じたことによる。

■ 薬剤師一人あたりの1日処方箋処理枚数

(単位:枚)

	インファーマ ソース	インメディ カルシステムズ	イン 東海	リジ ョイス	リジ ョイス 薬局	メ ディカル ハートランド	ダイ イチク	あさひ 調剤	サン ウツ	連結
計画	30.0	19.1	30.0	19.0	25.5	31.5	28.0	23.5	25.5	25.1
実績	24.7	20.0	28.3	20.7	22.6	31.2	24.1	24.1	20.7	22.3
計画比	▲5.3	0.9	▲1.7	1.7	▲2.9	▲0.3	▲3.9	0.6	▲4.8	▲2.8

▶ 薬剤師数は1日労働時間を8時間として換算。

システム化により処方箋処理枚数の向上を計画したものの、連結で計画を下回っている状況である。安全性、効率性を考慮すればシステム化は必須であるが、思考の転換が必要である。

自動化への取り組み

調剤のシステム化を進化させ、現在バーコード認識による作業工程をさらに自動化することで調剤業務の時間短縮を実現すると共に安全性を向上させる。また、これにより服薬指導に特化した薬剤師の配置を可能とし、人員の効率化を図る。

調剤のオートメーション化



シミュレーション

自動薬剤ピッキング装置は、上期中にモデル店舗への導入を予定している。当社の試算によると、モデル店舗では薬剤師2人、事務員2名の削減が可能となり、機器のリースを除いて60万/月×12ヶ月＝年間720万円のコスト削減に繋がる。

■ 桑園駅前店 導入シミュレーション(月次収益)

	Before	After
売上高	68,000千円/月	68,000千円/月
売上総利益	6,700千円	7,200千円
処方箋枚数	200枚/日	200枚/日
薬剤師	8人	6人
事務員	6.6人	4.6人

平均売上高2,500万円/月以上の120店舗に導入した場合、薬剤師160名、事務員210名の効率的配置が可能となり、年間8億5千万円の削減効果が期待される。導入による効果が確認され次第、グループ全体への導入を計画している。

GEへの取り組み

前期に新設された調剤体制加算は82.9%まで進捗している。10/4期は、来期の診療報酬改定を視野にGE変更率を上昇させる。

■ GE調剤体制加算

08/4月59.4%から09/4期末82.9%と上昇 ▶ 10/4期末は90%の加算率を目標に取り組んでいく。

■ GE変更率

処方箋様式の変更によりGE実施率が上昇した。さらに、来年の改定を視野に、数量ベースで30%の変更率を目指す。

	08/4月 実績	09/4月 実績	10/4期 目標
GE調剤/全処方	7.1%	8.8%	13%
変更可/全処方	42.4%	55.5%	65%
GE調剤/変更可	16.6%	15.8%	20%
数量ベース	17.7%	18.8%	30%

▶ 08/4月、09/4月実績は単体数値

施策として、週単位で進捗状況を確認、遅れている店舗に対して指導を強化すると同時に、薬剤師の質向上と患者啓蒙の徹底、さらに医療機関・教育機関との連携を強化する。

GE導入によるNEWモデル

GE導入を拡大することで、売上高に影響を与えることになるが利益は上昇する。また、高収益構造の確立には企業規模の拡大と薬剤師の質向上が不可欠となってくる。

■ GE導入(数量ベース)による利益率の推移

(単位:百万円)

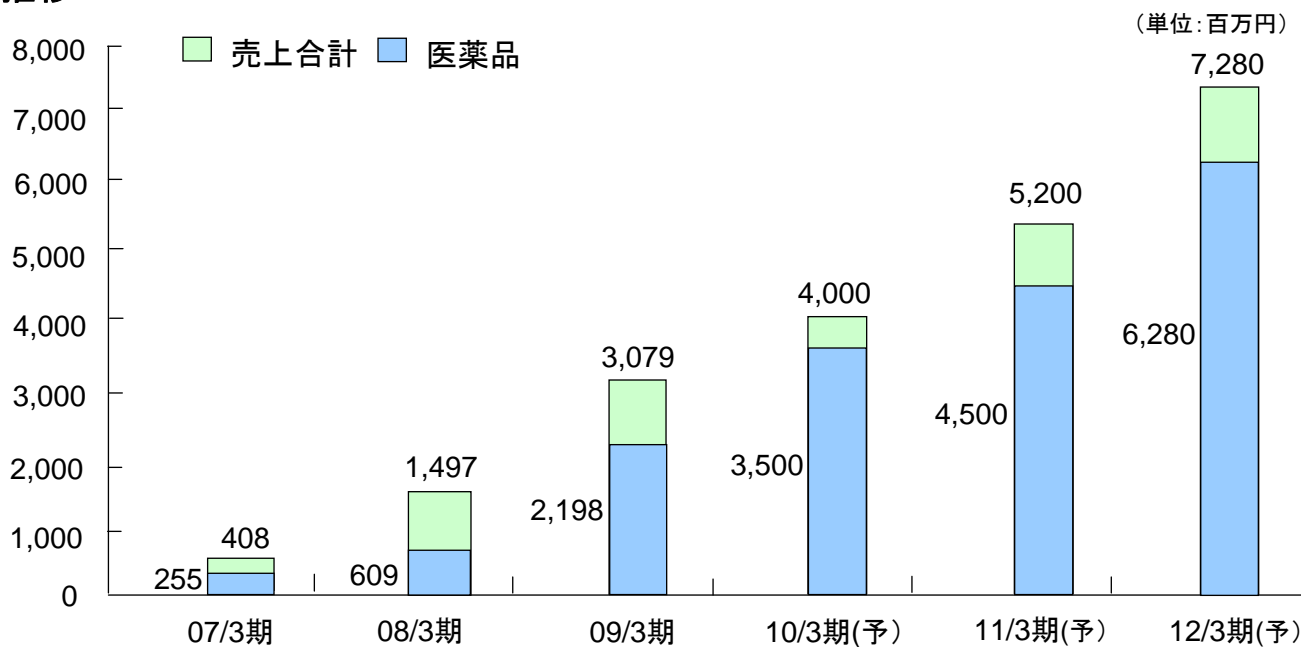
	GEなし	GE使用率		
		20%	30%	50%
売上高	100,000	93,600	90,400	84,000
薬剤売上高	80,000	73,600	70,400	64,000
粗利益	28,600	30,432	31,348	33,180
粗利率	28.6%	32.5%	34.7%	39.5%

GEを取り入れることで店舗の売上高、薬剤料は減少し、粗利益は拡大する。さらにWSSが販売していくことで、当社グループ全体としての利益は大幅に上昇していく。

WSSの業績推移

WSSは06/4月の設立から売上高、利益共に順調に推移しており、10/3期以降の中期3ヶ年でも順調に拡大していくと予想している。

売上高推移



国内医薬品市場

(単位:億円)

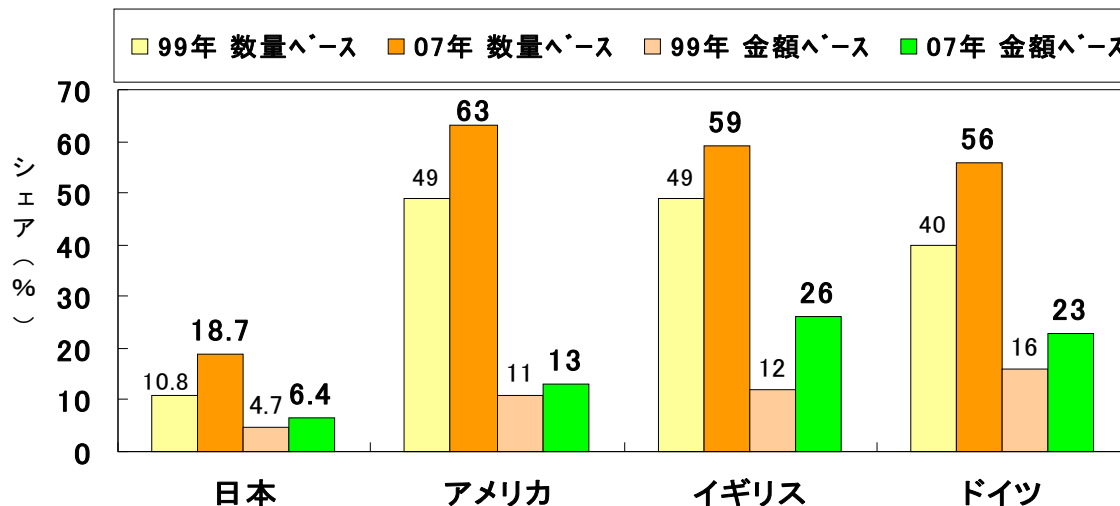
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
医療用医薬品	65,290	64,396	67,580	68,929	69,987	71,386
GE医薬品	3,062	3,091	3,379	3,597	4,199	5,071

▶ 参考資料 ・株式会社 富士経済(08/ 12/16 No08096) ・日本医師会総合政策研究機構((07/12/16 No154)

GE市場動向

諸外国の実績と比較しても、日本のGE拡大の余地は大きい。更に09年以降、大型新薬の特許切れにより、WSSにとっては追い風となっている。

GEシェア比較



▶ 2008年上期の市場規模は1,871億円、市場構成比5.3%(クローンR & Cデータ)

国内の新GE上市予定品目(2006年市場規模)

	2009年		2010年		2011年		2012年	
カソデックス	393億円	キサラタン	297億円	リピトール	1,060億円	ニューロタン	683億円	
クラビット	532億円	ルボックス	229億円	アリセプト	571億円	パキシル	565億円	
ムコスタ	423億円	パリエット	313億円	アクトス	337億円	アレロック	227億円	
フォサマック	274億円	アンプラーグ	182億円	ベネット	269億円	マイスリー	209億円	

物販事業部の年度別推移

	03/4期	04/4期	05/4期	06/4期	07/4期	08/4期	09/4期	10/4期(計画)
政策・方針等	都市型店舗拡大 経常利益UP (1.7→3.0%)	新業態への チャレンジ 全国展開へ	トルペプラント® 認知拡大 路面から インショップへ	アインズ®&トルペ®の 展開 新店の軌道 修正	収益改善 新MD実行	CFSとの統合 に向けて 在庫適正化	7&i提携による 出店拡大 収益改善に よる黒字転換	セブンヘルステアへ 郊外店移管
主な店舗展開								
Open	2	3	4	3	3	3	5	10
Close	▲5	▲7	—	▲4	▲3	—	▲4	—
売上高(億円)	79	95	125	148	142	139	132	136
経常利益(億円)	2	0.5	0.1	▲2	▲1.6	▲3.8	▲2	0.8
カード会員(千人)	167	378	638	1,039	1,291	1,525	1,730	2,000

▶ 05/4期よりアイン東海含む。

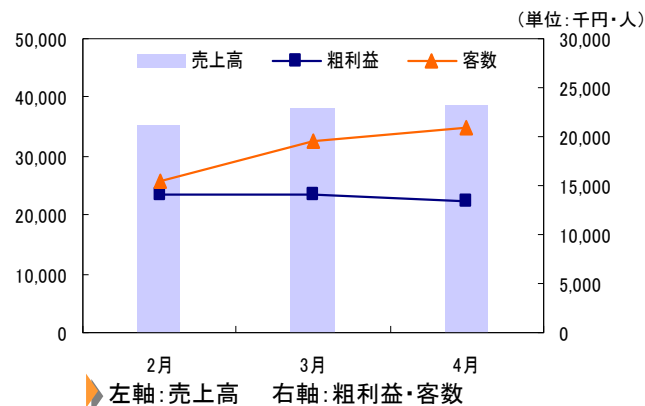
ainz & tulpeの収益力①

09/4期は、当社単独による2店舗とセブン&アイHLDGSとの資本・業務提携により実現した3店舗の計5店舗を出店した。中でもスキノファイラ店は月間売上高4,000万円、マルヤマクラス店では月間売上高3,000万円と計画を上回る数値で推移している。

ainz & tulpe スキノファイラ店



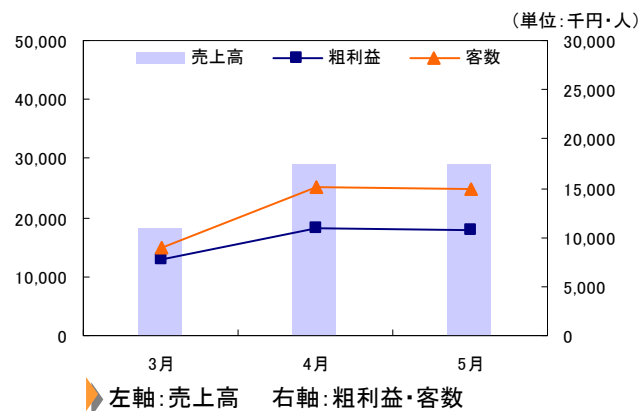
所在地	札幌市中央区南4条西4丁目1
開店日	2009年3月18日
営業時間	10:00～21:00
売場面積	120坪
月売上高	4,000万円
営業利益	320万円
営業利益率	8.0%



ainz & tulpe マルヤマクラス店



所在地	札幌市中央区南1条西27丁目1-1
開店日	2009年3月18日
営業時間	10:00～22:00
売場面積	108坪
月売上高	3,000万円
営業利益	300万円
営業利益率	10.0%



ainz & tulpe の収益力②

アインズ&トルペは、ドラッグ&コスメティックに特化したセレクトショップとして出店してきた。ドラッグストア業界に起こる同質競争を避け、利益が確保できる体制が構築されつつある。当期出店した2店舗は、特に医薬品の構成比を上昇させ、カウンセリング及び接客を強化した。

■ 店舗別比較(売上比)

	アインズ&トルペ		ススキノファイラ店	マルヤマクラス店	
医薬品	9.7%	➔	医薬品	13.7%	12.8%
一般化粧品	51.3%		一般化粧品	47.9%	39.7%
制度化粧品	24.3%		制度化粧品	19.1%	16.7%
ビューティー雑貨	6.8%		ビューティー雑貨	12.7%	21.6%
健康食品	4.8%		健康食品	4.1%	4.6%
粗利益率	28.3%		粗利益率	33.9%	35.3%

アインズ&トルペは、ドラッグ&コスメティックに特化した店舗展開により差別化を確立し、その業態は日々進化を続けている。

■ 資本・業務提携後の実績

2月 5日 (札幌) **アインズ&トルペOPEN**
場所: ススキノラフィラ(旧ロビンソン百貨店)

2月25日 (埼玉) **アインズOPEN**
場所: 草加モールプラザ

3月 2日 (札幌) **nanaco導入**
導入先: 調剤薬局4店舗

4月20日 (札幌) **セブンプレミアム導入**
導入先: 調剤薬局10店舗

4月25日 (札幌) **アインズ&トルペOPEN**
場所: イトーヨーカドー恵庭店

8月下旬 (名古屋) **セブンイレブン インショップOPEN**
場所: 広小路プレイス店



アインズ&トルペ ススキノラフィラ店



アインズ&トルペ イトヨーカドー恵庭店

業界を取り巻く環境①

薬事法の改正により、小売業界ではすでに登録販売者を確保し、第2類及び第3類のOTC販売を始めている。ドラッグストア業界では、今後同質競争が激化し、差別化した業態の確立が必須となる。

改正薬事法によるOTC3分類

第1類医薬品	副作用等により日常生活に支障を来たす程度の健康被害が生ずるおそれのある一般医薬品のうち、特に注意が必要なもの（一部の毛髪用剤、スイッチOTC等）	↑ 薬剤師による販売
第2類医薬品	副作用等により日常生活に支障を来たす程度の健康被害が生ずるおそれのある一般医薬品（風邪薬、解熱・鎮痛剤など）	
第3類医薬品	第1類医薬品、第2類医薬品以外の一般医薬品 (ビタミンC含有保険薬など)	↑ 登録販売者でも販売可能

登録販売者

一般用医薬品売上の9割以上を占める第2類（風邪薬、鎮痛剤）、第3類類（目薬、ビタミン剤）は、新資格の「登録販売者」が販売できるようになり、その数は2008年度における第1、2回の試験で58,715人となる。

リスク分類別市場規模

(単位:百万円)

年次	一般用医薬品全体		第1類医薬品		第2類医薬品		第3類医薬品	
	販売高	構成比	販売高	構成比	販売高	構成比	販売高	構成比
2006年	603,855	100.0%	19,900	3.3%	382,635	63.4%	201,320	33.3%
2007年	619,105	100.0%	23,990	3.9%	389,475	62.9%	205,640	33.2%
2008年(見込み)	631,835	100.0%	27,580	4.4%	396,185	62.7%	208,070	32.9%

薬事法改正は、医薬品の乱売によるドラッグストアの粗利益低下を招く。更に大手小売業（スーパー・家電など）の安売りによる顧客誘導やコンビニ等の参入による利便性の差など、ますます厳しい環境となる。

業界を取り巻く環境②

スイッチOTCの販売には薬剤師の配置が必須となる。専門性を打ち出すことで他社との差別化は可能となるが、薬剤師の採用・教育体制が重要なカギとなる。

2009年スイッチOTCの市場規模

	OTC分類	2007年	2009年見込	前年比
総合感冒薬	第1類	3億円	43.5億円	111.5%
	第2類	586億円	563.5億円	前年並
	合計	589億円	607億円	前年並
鼻炎治療剤	第1類	15.8億円	23.6億円	127.6%
	第2類	143.2億円	169.9億円	111.4%
	合計	159億円	193.5億円	113.2%

▶ 参考資料：富士経済 一般医薬品市場調査(2) 5月21日発売

一般医薬品メーカーでは、今回の薬事法改正によってスイッチOTC開発が急速に進むことが予想される。現在、第1類医薬品の発売製品は好調に推移し、行政のスイッチOTC促進という追い風が吹いている中で、取り扱いができない店舗は、販売機会ロスという形で大きな足かせとなる。

セブンヘルスケア設立の背景

ドラッグストア業界は、薬事法の改正によりマーケット環境が大きく変化し競争が激化、早期に新たな収益モデルの構築が必要である。

■ マーケット環境

高齢化の進展と国民医療費・公費負担の増加

- ・医療費抑制の方向
- ・セルフメディケーションに対する顧客ニーズの高まり

薬事法の改正(6月1日施行)

■ 薬事法改正による異業種の薬品業への参入

- ・登録販売者の新設
- ・大衆薬のリスク分類(第2、第3類は登録販売者による販売が可能)
- ・店舗数増大や同質化に伴う業界内の消耗戦

新たな収益モデルの構築急務

セブン&アイHLDGSの様々な業種にわたる強固なネットワークとアインファーマシーズの調剤薬局とドラッグストア事業における専門性を活かした新業態を早期に確立する。

セブンヘルスケア

■ 会社概要

商号	株式会社セブンヘルスケア
本社	東京都千代田区二番町8番地8
資本金	450百万円
代表者	水島 利英((株)アインファーマシーズ`常務取締役)
株主	セブン&アイグループ 70%(IY 50%、7 & i HD 10%、SEJ 10%)、 アインファーマシーズ 30%
役員	取締役5名(社長含む) 過半数はセブン&アイより 監査役1名(セブン&アイより)
主要業務	ドラッグストアの運営 PB薬品の企画・開発 両グループ薬品関連商品開発・仕入れ・物流等の統括
スケジュール	09年4月9日 取締役会決議、合併会社設立に関する基本合意 09年6月1日 株式会社セブンヘルスケア設立
店舗数	IY181店、AIN22店

▶ IY:イトーヨーカ堂、SEJ:セブンイレブンジャパン

事業プラン

新たなビジネスモデルを構築し、国内トップクラスのドラッグストア事業へと成長する為、両社の連携を強化していく。

■ 売上目標

2011年度売上目標: 1,000億円


■ 成長戦略

①両社の連携を強化

IYの集客力、宣伝力に加え、AINの若年齢層の取込み、幅広い品揃えを加えることで新しい売場を展開

②PB医薬品の企画・開発

セブンプレミアムのノウハウとAINの専門性をPB医薬品開発へ応用

- 
- ・新しいターゲットの獲得
 - ・新MDの展開
 - ・新販売手法の導入(チャネル拡大)

■ 出店計画

- ・新規出店を年間20店舗以上とする。
- ・セブングループ内出店の他、路面単独店舗やグループ外の商業施設への出店も視野に入れる

■ スケジュール

2009年度 上半期中	IY既存店の数店舗にてテスト売場を展開
2009年度中	IYとAINのドラッグストア部門をセブンヘルスケアに移管
2010年度から	セブングループ内店舗及びショッピングセンターを中心とした新規出店



第40期 決算説明会

株式会社 アインファーマシズ

2009年6月18日